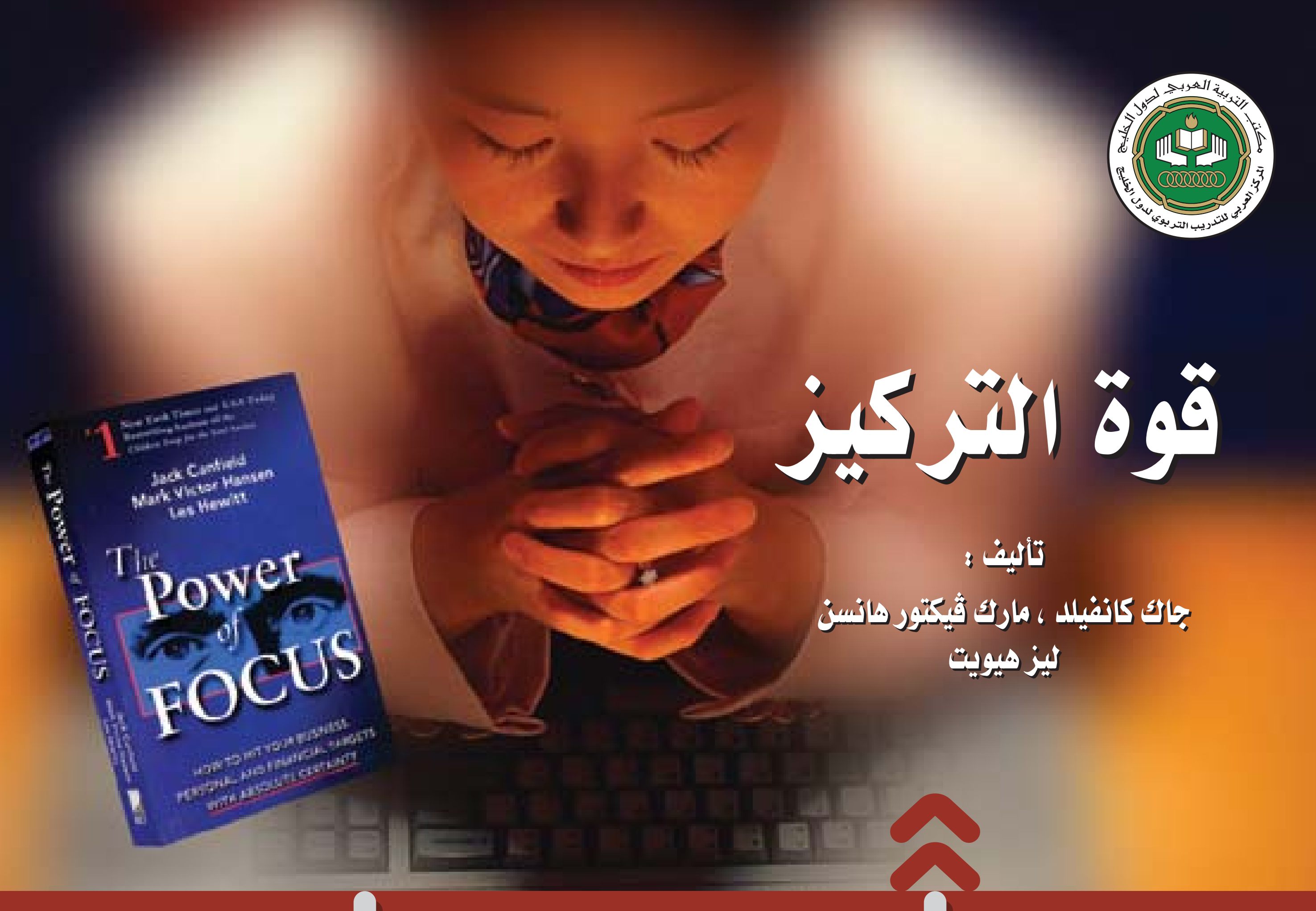


قوة التركيز

تأليف :
جاك كانفيلد ، مارك ڤيكتور هانسن
ليز هيويت

معاً نتطور

نشرة نصف شهرية خاصة بالمشتركين فقط، تعنى بالتطوير وبناء الذات
تصدر عن شركة ميديا إنترناشونال ـ قطر (ذ.م.م.) بالتعاون مع شبكة www.islamonline.net والمركز العربي للتدريب التربوي لدول الخليج
العدد السادس - مارس 2004 م ■ الاشتراك السنوي 100دولار أو ما يعادله + 10 دولار أجور البريد خارج دولة قطر

رئيس التحرير: د. يوسف محمد الحُـر

ركز معي !!

ثلاثة، أثنان، واحد .... «تشيييييز» ..رااااائع .. لقطة رائعة لمجموعة مبتسمة .. لم تكن لتحدث لو اهتزت بؤرة التركيز قليلاً. أليس كذلك؟

تخيل أنك مطلوب منك أن تصف «مصر» فتقدمت بخطى ثابتة وقلت: فيها أرض وسماء وماء وتقع بكوكب الأرض! هل يستطيع احد أن يقول أنك لم تصف؟ بالطبع لا، ولكن .. هل حقيقة هذا وصف «مصر»، أم أن بؤرة التركيز لديك لم تكن على المستوى المطلوب فخرجت الصورة مهزوزة غير واضحة المعالم .. اعتقد أن هذا ما حدث.

إن التركيز هنا هو الدور الذي يلعبه العقل البشري عند الاحتياج إلى تحديد هدف، أول ما يريده العقل البشري هو التركيز التام على الصورة الإجمالية وعلى أدق التفاصيل، حتى إذا وصلنا إلى الهدف المراد كان الهدف واضحا أمامنا بكل تفاصيله.

وحتى لا تصبح كلمة «الهدف» و«النجاح» كلمات غير واضحة المعالم .. أرجو منك أن .. تركز معي في قراءة هذا العدد.

أحمد محمد علي
مدير التحرير

محاور العدد:



طاحونة الحياة لا تتوقف

والعجلة سرعتها دائمة في زيادة، ونحن وأعمالنا وأموالنا وأفكارنا وأهدافنا نلهث معها، وبعد كل فترة نتوقف لنتساءل: هل نحن بالفعل في الفريق الصحيح؟

وتأتي الإجابة مختلفة من شخص لآخر، ولكن ستبقى الأغلبية عندها الإجابة بـ (لا).

ويكون السؤال التالي: ولماذا؟ فتكون الإجابة: لا نعرف؛ لقد جربنا كل الوصفات، وشربنا كل المشروبات .. وما زلنا لم نعرف.

إذا كنت قد وصلت إلى هذا السطر في هذا العدد فهذا يعني أنك تسأل مثلنا نفس السؤال:

ما العمل؟

والحل بسيط ..

التركيز..

وسوف نبدأ باستراتيجياتنا العشرة لهذا التركيز، والموضحة في الجدول (١).

١- عاداتك ترسم شكلاً لمستقبلك

فما العادة؟

إنا سلوكنا هو مجموعة من العادات التي برمجنا أنفسنا عليها؛ بحيث أصبح من الصعب جداً أن ننفك عنها .. إنها تعمل عمل الجاذبية الأرضية بالنسبة لنا؛ تشدنا إليها في كل لحظة، لذلك فإن القرار سهل، والتنفيذ مرعب، ولكنه بالتعود على أفلام (رعب العادات) نستطيع أن ننفك منها، فابقوا معنا.

خطوات العمل للتخلص من العادات المعوقة

عادة تعوقني	العواقب
أنا لا أدخر شيئًا من مالي وأعاني من إنفاق دخلي بالكامل.	سوف تظل تعمل حتى سن متأخرة، لا مجال عندك للاختيار... والفقر
عادة جديدة ناجحة	**الفوائد**
سوف أستثمر جزءاً من دخلي.. وسأتصدق بـ ٥٪ من دخلي..	التحرر من الديون.. اختيار أسلوب الحياة.. استقلال مالي .. بركة في الرزق

كيف أبدأ:

١- استعن بمخطط مالي لوضع خطة طويلة الأجل.

٢- أرغم نفسك على استقطاع النسبة المتفق عليها إجباريًّا من منابع دخلك.

٣- قف على أوجه الإنفاق غير الضرورية وتخلص منها.

٤- حدد تاريخ البدء.

٥- ابدأ فورًا.

وقس على ذلك بقية العادات المعوقة قديمة كانت أم حديثة، صغرت أم كبرت . فالمهم ان تستشعر بوجود المشكلة وتحدد ما تريد ان تتخلص منه بداية ، ثم تستصحب ما سنذكره في السطور القادمة .

٢- ليست لعبة حُوَاة .. إنه التركيز

هل جربت هذه الطريقة من قبل؟

أنت مدير لشركتك، تفهم في كل صغيرة وكبيرة، حتى أمور المراسلات والطباعة وأعمال السكرتارية والأعمال غير الاستراتيجية؛ باختصار أنت تعرف متى ينقص ورق الطابعات، وكيف نتخلص من فيروس الحاسب الذي أصاب الشبكة.

شخصية مذهلة .. ولكن .. وآهٍ من لكن، أين التركيز؟

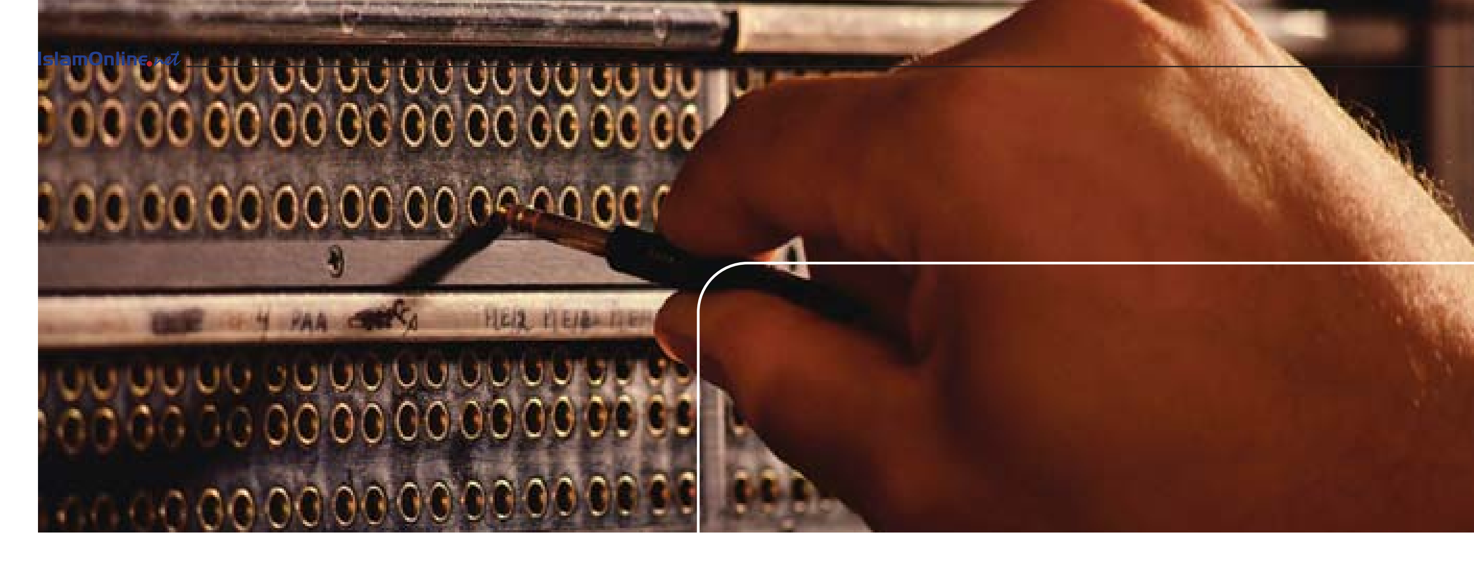
الاستراتيجية الثانية تقول ببساطة أنك لا تلعب بحياتك ووقتك ألعابًا سحرية،

10- حدد رسالتك
9- كن حـــاسمًا
8- كن مثـــابرًا
7- اسأل عمـــا تريده
6- الثقـــة
5- كوِّن علاقـــات قوية
4- كيف تحقق التـــوازن الأفضل
3- هل ترى الصورة الكـــاملة؟
2- ليست لعبة حُوَاة .. إنه التركيز
1- عـــاداتك ترسم شكلاً لمستقبلك

جدول (١): الاستراتيجيات العشرة

دع الآخرين يعيشون حياة هامشية
أما أنت فلا

دع الآخرين يتنازعون حول أشياء تافهة
أما أنت فلا



وأنك يجب أن تركز على أنشطة محددة؛ وهي التي تحقق لك أكبر قدر من الإنتاجية، وتتيح لك أكبر قسط في مجال تحديد أهدافك، ولكي تستطيع الوصول إلى هذه المعادلة وأنت تلعب كل الأدوار. ويبدو أن الوقت بدأ هنا، فلندخل في الموضوع.

١- ركز على مواهبك الذاتية:

رسالة واضحة: ما شعورك وأنت رجل المؤسسة الاستراتيجية الأول، بينما ينتظرك الآخرون لتحدد لهم الرؤية المستقبلية لمؤسستك، وجلست لتجادل عامل النظافة لديك في أساليب تنظيف الأكواب بالسائل دون المسحوق؟! لا شك أن خبرتك في هذا المجال رائعة، ولكن الأروع لك سيدي الآن أن تغض الطرف عنها لغيرك؛ لأن الاجتماع الاستراتيجي قد بدأ منذ نصف ساعة، وبينما تحدد أنت نوعية الصابون المستخدم في نظافة الأكواب (لأنك مهتم بكل صغيرة وكبيرة) فإن هناك مَنْ ينتظرك لتضع له الرؤية الاستراتيجية، وعندما تتأخر سوف يكون هناك مَنْ وضع خطته وانطلقت مسيرته.

إن مواهبك الاستراتيجية حين تركزها في أعمال استراتيجية سوف يحدث الفرق الذي كنت تنتظره، أما حين نركزها في صغائر الأمور، فإن التشتت سوف يكون بالتأكيد هناك.

٢- استعن بمَنْ يساعدك:

- استعن بمساعد شخصي لك يساعدك في أعمالك التي تقوم بها..
- المساعد الشخصي ليس سكرتيرًا؛ بل سيلعب دور البديل أحيانًا عند غيابك أو حضورك.
- سوف يقوم بأداء الأعمال التي لا تحب أن تقوم بها.
- إذا انتقيت شخصًا يشبهك تمامًا فسوف تزيد المشكلة .. مشكلة أخرى.

استرتيجية التاءات الاربعة (الأولويات أولى)

الاستسلام لكل ما يطرأ من جديد مهلكة للوقت، ولكن دع لديك استراتيجية رباعية ولنسمها - استراتيجية التاءات الاربعة- تطبقها عند تقييم كل عمل يعرض عليك، وهي:

١- تركها
٢- تفويضها
٣- تأجيلها
٤- تنفيذها

خطوات عملية

أ- احصر كافة الأعمال التي تستنفد وقتك في العمل، وتركز على الأنشطة لا الإنتاجية.
ب- اذكر ثلاثة أشياء تعوق في أدائها العملَ.
جـ- اذكر أهم ثلاثة أنشطة تُدِرُّ دخلاً على شركتك.
د- اذكر أهم ثلاثة أنشطة لا تحب أو لا تحسن أداءها.
هـ- من يستطيع أداء هذه الأنشطة لأجلك.
و- ما النشاط الوحيد المضيع للوقت الذي سوف ترفض القيام به أو تسنده لشخص آخر.
ز- ما الفائدة المباشرة التي سوف تنتج عن هذا القرار؟

٣- هل ترى الصورة الكاملة؟

من أجمل النعم التي أنعم الله -تعالى- علينا بها هي نعمة الرؤية، ونعرفها حق المعرفة حين يصير الظلام دامسًا، أو حين ينزل الضباب على الطرقات .. فنحبط، وعندها نعرف قيمة هذه النعمة.

نظام التركيز للناجحين

تعتمد هذه الطريقة في الأساس علي تقسيم أهدافك إلى سبع فئات، وتقودك نحو الاستمتاع بتوازن حقيقي عند وضع الأهداف.

ويتم التعامل مع فئات الأهداف السبعة من خلال إطار الوقت، والفئات السبع هي:

١- المستوى المادي.
٢- العمل والمهنة.
٣- وقت المتعة والترفيه.
٤- الصحة واللياقة.
٥- العلاقات.
٦- جوانب على المستوى الشخصي.
٧- الإسهامات.

٤- كيف تحقق التوازن الأفضل

سأل رجل كبير طفلا صغيرًا: كم يبلغ عمرك الآن؟

قال الطفل: ٨ سنوات.

سأله الرجل الكبير أيضًا: في أي عام دراسي أنت؟

فتح الطفل الصغير فاه وقال بتنهدٍ: الثالث الابتدائي.

كانت هذه أسئلة حزينة؛ لأن الطفل والرجل كانا الأب والابن اللذان يعيشان في نفس المنزل ولا يلتقيا إلا في المناسبات.

هل تعرف أحدًا يحدث له مثل هذا الموقف؟

إذا كانت الإجابة «بنعم» فأعطه هذا العدد هدية، وإذا كانت «لا» فأكمل القراءة معي، حتى إذا صادفك الموقف كان معك العلاج.

كثيرًا ما يطغى دور على دور في حياتنا، فيأتي العمل ليسرق منا البيت أو العكس، والمهم أن الميزان يميل، وعندها نشعر كم كنا مقصرين في حق أنفسنا بعدم الاتزان.

ولعلنا اتفقنا من قبل أننا لن نقدم حلولاً سحرية لكنها فقط طرقًا مجربة .. سهلة وبسيطة .. لكنها فعالة، وهذا أجمل ما فيها.

دع الآخرين يتألمون من أوجاع خفيفة أما أنت فلا

دع الآخرين يتركون مستقبلهم في أيدي غيرهم أما أنت فلا



«B-Alert» لإعادة الاتزان:

وهذه الفكرة تتكون من التالي:

المخطط Blueprint

وضع خطتي الاستراتيجية لليوم. تحديد الأولويات والمواعيد والمشروعات الهامة. مراجعة خطة اليوم في الصباح الباكر منه أو في الليلة التي تسبقه.

العمل Action

ركز على أهم الأنشطة التي سوف تدفعك للأمام نحو تحقيق أهدافك التي خصصت لتحقيقها ستين يومًا.

التعلم Learning

قم بتوسيع مداركك وزيادة معارفك عن طريق القراءة أو أشرطة الكاسيت أو الفيديو، المرشدين، الدورات الدراسية.

التمرين Exercise

أعد شحن طاقاتك من خلال ممارسة التمرينات الرياضية لمدة نصف ساعة يوميًّا.

الاسترخاء Relaxing

تخلص من التوتر والضغوط اليومية. نَمْ لفترة قصيرة أثناء النهار، تأمل، واقضِ وقتًا مع أسرتك.

التفكير Thinking

خصص وقتًا كل يوم للتأمل. راجع أهدافك، تخيل، ابتكر أفكارًا جديدة، استخدم مفكرة لتدوين أفكارك وملاحظاتك.

تتبع تقدمك كل أسبوع. ضع جدولاً بسيطًا خاصًّا بك للتسجيل، كما في المثال (جدول٢)، وفي نهاية كل يوم خذ دقيقة لتسجيل نتائجك. ضع دائرة حول أي مجال فاتك العمل عليه.

٥- يد وحدها لا تصفق

حين نصل إلى مرحلة النضج في حياتنا فهذا يعني أنّنَا وصلنا إلى مرحلة «نحن»، وهي تعني أننا أصبحنا على استعداد للتعاون والتكامل، وبناء رصيد من الثقة التي تجمع بيننا.

مرحلة «نحن» هي المرحلة التي يتولد فيها حسابات بنك العواطف بين طرفين؛ فكل عمل طيب يصدر مني لك هو إضافة لرصيدي لديك، وكل عمل طيب يصدر منك لي هو إضافة لرصيدك الطيب لديَّ، ويستطيع الناس عندها أن يحققوا المعادلة التي تقول:

١ ، ١ = ١١

بيد أن العلاقات تظل بين صعود وهبوط حاد، ويبقى القرار لنا في النهاية هو أننا نريد أن نوثق ونمتِّن علاقتنا في الحياة مع الناس على أساس قوي.

لماذا نخسر علاقتنا بالناس؟

ولماذا ترتفع أسهم علاقتنا؟

خطوة للأمام

الحلزون الثنائي

في هذا التمرين يوجد حلزونيين (هابط وصاعد).

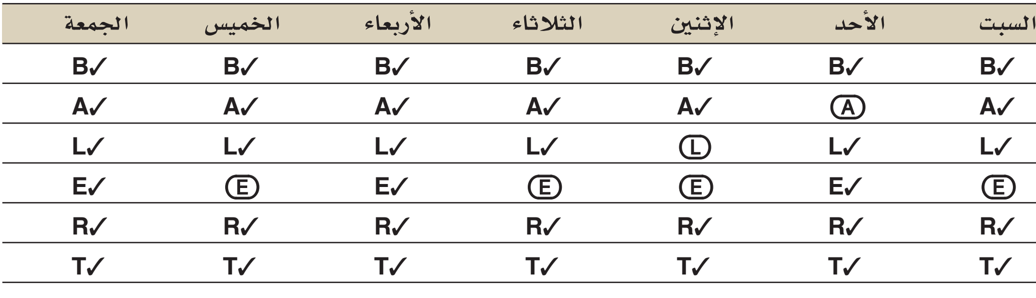
الحلزون الهابط: يعبر عن أسباب فشل علاقتنا بأناس كان لنا علاقات بهم قوية ثم انهارت.

والحلزون الصاعد: يمثل علاقة بدأت ضعيفة ثم وصلت على مرحلة القوة.

١- الحلزون الهابط:

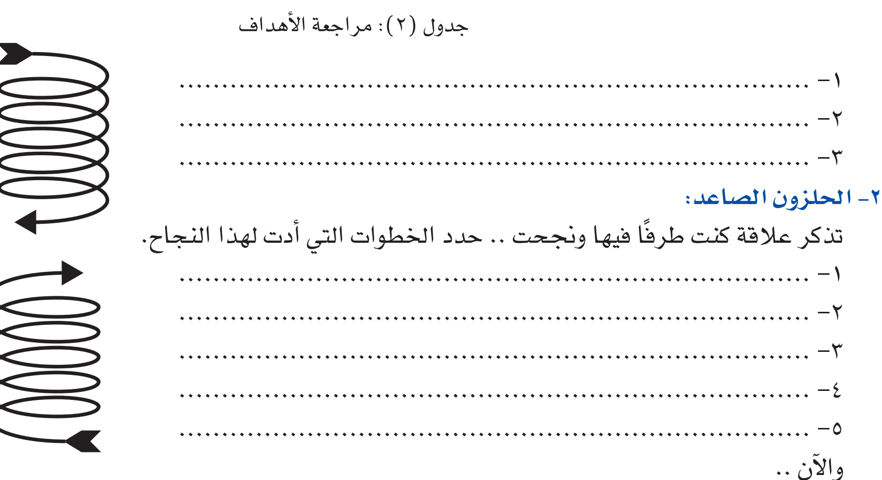
تذكر علاقة كنت طرفًا فيها وفشلت .. حدد الخطوات التي أدت لهذا الفشل.





السبت	الأحد	الإثنين	الثلاثاء	الأربعاء	الخميس	الجمعة
B✓	B✓	B✓	B✓	B✓	B✓	B✓
A✓	Ⓐ	A✓	A✓	A✓	A✓	A✓
L✓	L✓	Ⓛ	L✓	L✓	L✓	L✓
Ⓔ	E✓	Ⓔ	Ⓔ	E✓	Ⓔ	E✓
R✓	R✓	R✓	R✓	R✓	R✓	R✓
T✓	T✓	T✓	T✓	T✓	T✓	T✓

جدول (٢): مراجعة الأهداف



١- ....

٢- ....

٣- ....

٢- الحلزون الصاعد:

تذكر علاقة كنت طرفًا فيها ونجحت .. حدد الخطوات التي أدت لهذا النجاح.

١- ....

٢- ....

٣- ....

٤- ....

٥- ....

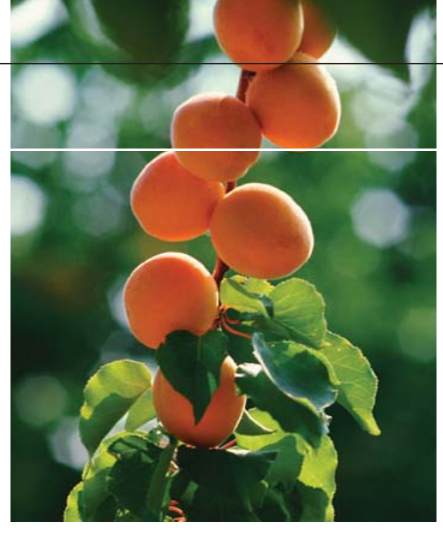
والآن ..

قم بمراجعة مميزاتك وعيوبك في العلاقات مع الناس، وضعها على محك التغيير؛ لتغير مِنْ تلك السلوكيات التي تؤدي إلى خسارة العلاقات، وتزيد من تلك التي تؤدي إلى تحسينها.

٦- الثقـــة

إن معرفة الذات هي الأساس الذي تبني عليه ثقتك بنفسك، ولذلك اجعل معرفة المزيد عن نفسك عادة من عاداتك؛ كيف تفكر، وكيف تشعر، وكيف يكون رد فعلك وتصرفك في المواقف المختلفة. سوف تجد أدناه قائمة تشتمل على المخاوف الشائعة، وكذلك على استراتيجيات محددة للتغلب على هذه المخاوف. انتبه إلى المخاوف التي تعاينها بشكل أكثر.

المخاوف الشائعة	تكتيكات عملية لمواجهة الخوف
المرض	تعلم المزيد عن العادات الصحية الجيدة، والتغذية السليمة، وممارسة التمرينات الرياضية، وكذلك عن تركيبك الوراثي.
فقد العمل	اعمل على أن تصبح ذا قيمة كبيرة لدرجة تجعل فصلك من العمل أمرًا مستبعدًا. إذا كنت كذلك بالفعل، فإن مهاراتك المتميزة سوف تفتح أمامك الباب لفرص جديدة إذا ما قمت بترك عملك الحالي. داوم على صقل نقاط قوتك وتفعيلها. ركز على مناطق تميزك، واعمل على تكوين صلات ممتازة.
القلق من القادم	إن معظم الوظائف في المستقبل لم يتم حتى تحديدها بعد. ركز على تطوير أعظم مواهبك، وضع لنفسك أهدافًا متميزة.
الموت	«كل نفس ذائقة الموت»، تحلَّ بالإيمان، واعمل لدنياك كأنك تعيش أبدًا، واعمل لآخرتك كأنك تموت غدًا.
الفشل	إن الجانب الروحي بداخلك يثبت أن هناك خطة أكبر، إن الله قد حباك بموهبة معينة، فحاول أن تتعرف عليها، أحط نفسك بالناجحين. انظر إلى الفشل باعتباره فرصة للتعلم. إن ارتكاب الأخطاء شيء أساسي وضروري للنجاح على المدى البعيد.
المخاطرة	فكر على الورق – خطط للأمام – التمس النصيحة الجيدة.
الرفض	لا تأخذ الأمر على محمل شخصي، فنحن جميعًا نواجه كل أسبوع أحد أشكال الرفض. لا تكن شديد الحساسية تجاه هذا الأمر.
اقتحام الخوف	اقتحم الخوف، ابحث عن حل يستند إلى مبدأ فائز– فائز. تقبَّل الصراع كجزء من هذه الحياة، خذ دورة دراسية في حل الصراعات.
تقصي المعرفة	تدرَّب على تعلم شيء جديد كل يوم. اقرأ، ادرس، كن أكثر وعيًا وإدراكًا، وتذكر أن استخدام المعرفة هو أعظم قوة لديك، تعلم المزيد، اعمل على أن تصبح خبيرًا في أفضل ما تستطيع أداءه.
علاقـات	اعمل باستمرار على أن تثري أهم علاقاتك، املأ حياتك بذكريات إيجابية جميلة تستطيع أن تبقيها في ذهنك إلى الأبد.


ممارسات إضافية	خذ دورة دراسية في الخطابة. اختر معلماً عظيماً، اكتب خطاباً يستغرق إلقاؤه عشر دقائق في موضعك المفضل. تدرب على الإلقاء. اغتنم ما يتاح أمامك من فرص للتحدث على الملأ. استعن بمدرب للإلقاء.
الفقـر	تعلم ما يمكن تعلمه بشأن المال وبشأن الكيفية التي يعمل بها. راجع معتقداتك في هذا الصدد. حاول أن تجد معلماً ماليًّا ممتازاً. ضع أهدافاً محددة لإدخار واستثمار نسبة من إجمالي دخلك.
النجـاح	ضع نصب عينيك حقيقة أن النجاح لا يأتي من فراغ، وإنما يأتي من الدراسة والعمل الشاق والتخطيط الجيد والإقدام على المخاطرة. فإذا قمت بعمل كل هذه الأشياء، فأنت تستحق النجاح.

٧- اسأل عمّـــا تريده

ماذا تفعل لكي تصل الى مراتب عالية في مؤسستك ؟ او ماذا تفعل لتزيد من أرباحك وإيراداتك نسبة ٥٠٪ على الأقل؟

١- اسأل للحصول على المعلومات

ما الشيء الذي يمكنك القيام به لكي تحسن الطريقة التي تسأل بها للحصول على المعلومات؟ اذكر شيئًا واحداً.

٢- اسأل لإنجاح مشروعك

هل السؤال الأخير الذي تقوم بطرحه عند إتمامك لصفقة ما يجلب لك المستوى الذي تريده من النجاح؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فحاول أن تتوصل إلى طريقتين جديدتين على الأقل للسؤال من أجل إنجاح مشروعك، ولتكن هاتان الطريقتان بسيطتين ومحددتين.

٣- اطلب الحصول على شهادات مكتوبة

اكتب أسماء خمسة أشخاص يمكنهم منحك شهادات ممتازة تقر بحسن أدائك. حدد وقتًا معينًا للاتصال بهؤلاء الأشخاص، وواصل هذا الأمر حتى الإنجاز.

٤- اطلب الحصول على تقديمات ممتازة

ضع نظامًا محدداً لكسب علاقات جديدة أو في عالم الاعمال لجذب عملاء جدد باستمرار. تذكر: الكلمة الأساسية هنا هي باستمرار، وهذا يعني أن تقوم بذلك كل أسبوع.

٥. اطلب تقييمًا لأدائك

إن تعقيدات الحياة اليوم تختلف كثيراً عما كانت عليه قبل عشر سنوات؛ فقد ارتفع حد الأداء إلى مستوى جديد لن يتم في ظله التسامح مع عدم الكفاءة.

إن الرسالة التي يراد توجيهها إلى كل فرد واضحة تماماً؛ وهي: «إذا كنت تريد أن تكون أحد أفراد فريق العمل هنا، فلتكن جادًّا ومواظبًا ومثابراً».

باستخدام ورقة العمل التالية، قم بإعداد قائمة تشتمل على ستة أشياء ينبغي عليك أن تقوم بها في الشهور الثلاثة القادمة. هذه هي الأنشطة التي يجب أن تستكمل لأي سبب كان، وهي قد تتضمن بعضاً من الأهداف قصيرة المدى التي قمت بوضعها لنفسك مسبقًا. اجعل عباراتك مختصرة، وأمام كل نشاط يجب عليك فعله، اكتب كلمة واحدة تصف شعورك تجاه هذا النشاط.

أشياء يجب عليَّ القيام بها في الشهور الثلاثة القادمة

أمثلة: ■ إعادة تنظيم مكتبي وتنظيفه.

■ دفع ما عليَّ من فواتير أو التزامات.

■ إجراء حوار من القلب إلى القلب مع ابني ذي الستة عشر ربيعاً.

■ موعد إتمامها: ليس متأخراً عن .... (حدد تاريخًا).

■ الشعور: ما الكلمة التي تصف بدقة بالغة شعورك تجاه وجوب القيام بهذه الأنشطة؟

أشياء يجب عليك القيام بها (حدد هذه الأشياء) **الشعور** (سجل شعورك نحو الأشياء)

أحسنت ! والآن هيا نراجع قائمتك. قم بإلقاء نظرة على كل بند فيها، بند واحد في كل مرة، وارسم خطًّا بقلمك فوق الكلمات التي تكوِّن الجملة التي تحدد كل مهمة، من أول الجملة إلى آخرها. نعم، اشطب هذه البنود من قائمتك.

الكتاب الرئيسي:
Title:The Power of Focus : How to Hit Your Business, Personal and Financial Targets with Absolute Certainty
Author: by Jack Canfield , Mark Victor Hansen & Les Hewitt
- Paperback: 300 pages ;
- Dimensions (in inches): 0.82 x 8.44 x 5.80
- Publisher: Health Communications; (March 1, 2000)
- ISBN: 1558747524



٨- كن مثــــابرًا

عندما ترغب في شيء لدرجة أنك تستعد لإتمامه مهما تطلَّب الأمر منك، فثق أنك سوف تنجح. إن الأفراد الأكثر نجاحًا هم مَنْ تتوافر لديهم الرغبة لتحقيق أمر مهم مهما تطلب ذلك من تضحيات.

عندما تعرف ماذا تريد، سوف تجوب السماء والأرض للحصول عليه، وعندما يكون هناك شيء مهم بالنسبة لك فلن تألو جهدًا حتى تحصل عليه.

الإصرار والمثابرة ليس هناك شيء يمكن أن يحل محلهما؛ حتى الموهبة لا تحل محل الإصرار. فما أكثر الأشخاص الفاشلين الذين يمتلكون مواهب نادرة، حتى العبقرية لا تحل محل الإصرار؛ فالعالم مليء بالمتعلمين الفاشلين، ولدينا هنا قواعد سبع للمحافظة على الأداء نسميها دائرة المثابرة.

٩- كن حــــاسمًا

لا شيء يقتل عملاً جميلاً أكثر من التأجيل. ومن أجمل ما يقال: أن ناديًا للمؤجِّلين قرر الاحتفال بليلة رأس السنة الميلادية يوم الرابع والعشرين من مايو.

لماذا تؤجل ولا تحسم في الأمور؟! يبدو أن هناك ستة أسباب وجيهة تجعلك تؤجل.. تعالَ نتعرف عليها.

١- أصابك الملل.
٢- أصبحت غارقًا في العمل.
٣- اهتزت ثقتك بنفسك.
٤- لديك نظرة أقل مما يجب لذاتك.
٥- تقوم بعمل لا تستمتع به حقًا.
٦- من السهل تشتيت انتباهك.

أسلوب حسم العمل في خطوات

١- ما التحدي الذي أواجهه الآن؟ (حدد بوضوح ودقة).
٢- واجه المسألة بكل شجاعة (اخترق حاجز الخوف).
٣- ما النتيجة المرجوة التي أريدها؟ (حدد بوضوح النتيجة التي تريدها).
٤- صف شعورك عند انتهاء المسألة.
٥- ما الذي تحتاجه من معلومات لتساعدك في التعامل؟
٦- ما الخطوة القادمة لي؟
٧- متى سأبدأ؟
٨- متى أنتهي؟
٩- المراجعة والتقييم

١٠- حدد رسالتك

الزمان: أي وقت.
المكان: مكانك الذي أنت فيه.
الحدث: تريد القيام برحلة إلى مكة المكرمة.
الموقف: معك بطاقة سفر وجواز سفر صالحان لكل زمان ومكان.
الأحداث:
- تقوم بترتيب الحقائب.
- السيارة توصلك للمطار.
- تركب الطائرة.
- يرحب بك طاقم الضيافة.
- يهفو قلبك إلى مكة المكرمة والمسجد الحرام.
- تعلوك ابتسامة .. ما أروعها من رحلة.
- يأتي صوت قائد الطائرة: مرحبًا بك، فتزداد ابتسامتك، ثم تنقلب إلى ضحك هيستيري عندما تسمعه يقول: «قائد الطائرة يرحب بكم على رحلتنا المتجهة إلى جوهانسبرج!!!».

مشكلة!! أليس كذلك؟!
- هل تتمنى أن يحدث لك مثل هذا الموقف؟
- وقبل أن تجيبني دعني أكمل أسئلتي!!
- لماذا نمشي في طريق في حياتنا، ثم يصيبنا الفتور في منتصف الطريق؟
- ولماذا أحيانًا عندما نصل إلى المحطة التي قادتنا إليها الظروف نشعر أنها ليست المحطة التي كنا نتمناها؟
- لماذا لم نسأل أنفسنا من قبل: ماذا نريد من عملنا؟ من زواجنا؟ من تفاعلنا مع الحياة؟

إن هذه الأسئلة سوف تعني بالنسبة لك ألا تبدأ أي مشروع أو عمل أو حتى اتخاذ قرار إلا وصورة المحصِّلة النهائية والنتيجة التي تتوقع أن تصل إليها هي المرجع والمعيار الذي يحكم كافة قراراتك وتصرفاتك؛ من الآن حتى نهاية المشروع، أو حتى نهاية الحياة عندما تضع الجنة نُصب عينيك.

رسالتك كيف تضعها ؟

لعلك تتصور أنني سوف أقوم بوضع رسالتك في الحياة .. ولا تُصاب بالإحباط عندما أخبرك أنني لن أفعل ذلك؛ عذرًا فرسالتك

خبرتك تدلك ماذا تفعل،
لكن ثقتك تؤهلك لتنفيذ ما تريد.

لو تمسكت بفعل ما تعودت فعله،
فلا تتوقع نتائج أكثر مما أنت عليه الآن.

هي شخصيتك، لا يعرفها إلا أنت، رسالتك هي التي تحمل قيمك ومبادئك وانطباعاتك.

إن أفضل أسلوب لتبدأ صياغة رسالتك أن تركز على الآتي:

- ماذا تريد أن تكون؟ أي ذاتك.
- ماذا تريد أن تفعل؟ أي إسهاماتك وإنجازاتك.
- ما القاعدة التي تكوِّن ذاتك وتوجِّه أفعالك؟ أي القيم والمبادئ الأساسية التي تتبناها.

وعندما تهم بكتابة رسالتك ابدأ من مركز التأثير الذي يتحكم فيك .. ومركز التأثير لدينا هو مبادئنا وقيمنا التي نحملها، والتي تؤثر على كل قراراتنا.

- وأخيرًا .. هناك في مركز التأثير سوف تستطيع أنت وحدك أن تصوغ رسالتك، والتي لا تستطيع أن تصوغها كواجب مدرسي تكتبه وأنت مجبر، ولكن سوف تصوغها على أنها الرسم الهندسي لحياتك.. والآن تَعالَ لتكتب رسالتك.

والآن وسِّع منظورك، وتخيل وتصور ولا تتحرج مني، وقم معي بهذه الخطوات:

- تخيل أنك تسير في جنازتك (لا تتشاءم أرجوك) فقط تخيل .. ثم قل لنفسك: ماذا قدمت لهذا اليوم، بأي عمل صالح تريد أن تقابل الله تعالى؟ ماذا قدمت لدينه ولإسعاد الآخرين؟ كيف ستجيب عن كل الأسئلة التي سوف تُسأل عنها: من ربك؟ وما دينك؟ ومن رسولك؟ وتذكر أنه:

لا دار للمرء بعد الموت يسكنها ... إلا التي كان قبل الموت يبنيها

ثم ماذا تريد أن يقال عنك من جيرانك وأصدقائك وأحبابك وأنت تودع الحياة لا حول لك ولا قوة؟ هل تخيلت إذن؟ اكتب كل ما تخيلته عنك في ورقة، اكتب على ظهر الورقة (نهاية الحياة)، ثم ضعها جانبًا.

- تخيل أنك وزوجتك سوف تحتفلان غداً بمرور ٢٥ عامًا على زواجكما.. تُرَى ماذا تتمنى أن تكون العلاقة قد وصلت بينكما؟ أي نوع من الحب سوف يكون قد ربط بينكما؟ أي نوع من البيوت سيكون بيتكما؟ تخيل .. واكتب ما تخيلته على ورقة، ثم اكتب على ظهرها (زوج)، ثم ضعها جانبًا.
- تخيل وأنت تُزَوِّج أحد أبنائك وهو يسافر إلى خارج مدينتك، ما القيم والمبادئ التي تود أن تكون قد غرستها فيه؟ وهل تحب أن يكون امتداد لك أم لا؟ تخيل ثم اكتب كل ذلك في ورقة، واكتب على ظهرها (والد)، ثم ضعها جانبًا.
- تخيل وطنك بعد عشرين سنة من الآن، ما الذي تحب أن تراه عليه؟ ثم تخيل أنك تنال شهادة تقدير من بلدك، تُرَى ماذا ستقدم لبلدك ومجتمعك؟ تخيل.. ثم اكتب ما تخيلته على ورقة، واكتب على ظهرها (محب لوطنه)، ثم ضعها جانبًا.
- تخيل حفلا يقام يوم تقاعدك عن العمل، ما الإنجاز الذي تحب أن تكون قد أنجزته في نهاية عملك الوظيفي؟ تخيل .. ثم اكتب على ظهر الورقة (مهني)، ثم ضعها جانبًا.
- جمع كل الورقات التي كتبتها وفكِّر فيها: لماذا لا تقوم الآن بترتيبها؟! واسأل نفسك سؤالاً أخيرًا: ما القيم والمبادئ التي ستوجهك في صياغة هذه الرسالة التي يجب أن تتميز بالتالي:
  - أنها تجيب عن سبب الوجود في الحياة، وماذا أعددنا عند العودة إلى الله؟
  - أنها شخصية، تعبر عنك أنت وحدك.
  - أنها إيجابية تساهم في صناعة الحياة.
  - أنها مرئية يمكنك تصورها.
  - أنها عاطفية (تستثير حماسك عندما تقرأها).
  - أنها تجمع كل أدوار حياتك.

عندما تنتهي من رسالتك اكتبها بخط جميل، واجعل لها إطارًا أجمل، وضعها نصب عينيك وارتبط بها؛ ستكون هي البوصلة التي توجهك في الحياة.

وعندما تكتب رسالتك تكون قد حصلت على الميلاد الأول لحركة حياتك، وهو تحديد الاتجاه بالبوصلة.. ويبقى الميلاد الثاني وهو كيف تحدد أهدافك وتقوم بتنفيذ رسالتك.

للمراسلات: ميديا إنترناشيونال - قطر
الدوحة: هاتف: 800 57 44 974+
فاكس: 111 20 44 974+
ص.ب: 22212 الدوحة - قطر
دبي: هاتف: 2683303 4 971+
فاكس: 2683393 4 971+
جوال: 6974284 50 971+ على مدار الساعة
ص.ب: 4208 الشارقة - الإمارات العربية المتحدة
e-mail: mn@iol.net.qa

Designed by: Talent Adv.
talented@emirates.net.ae
Tel: +971 4 28 28 629